9 règles pour écrire des annonces adwords performantes



Le nombre d'entreprises diffusant des **annonces sponsorisées** sur Internet pour attirer de nouveaux clients ne cesse d'augmenter. Résultat, votre annonce risque d'être noyée parmi plusieurs dizaines d'autres annonces affichées sur les pages successives d'un moteur de recherche tel que Google.

Le challenge consiste alors à obtenir un affichage sur la première page, avec une bonne visibilité, amener un pourcentage relativement élevé d'internautes à cliquer sur l'annonce et **réussir un score de qualité** qui maintiendra le positionnement et accroîtra la performance de l'annonce.

Vous imaginez sans doute que dans un tel contexte et au stade de pré-clique, une annonce ne peut faire la différence que par le message qu'elle communique. C'est pourquoi la **rédaction et la configuration de l'annonce** prend toute son importance pour capter le regard de l'internaute et son clic.

Cet article décrit les 9 règles de base pour « **rédiger des annonces sponsorisées efficaces et performantes** » Les voici :

1. Inclure le mot clé cherché par l'internaute dans le Titre

Les annonces contenant les mots clés saisis par l'internaute, attirent plus son regard que les annonces exprimant simplement une réponse à son besoin. En effet, les mots clés insérés dans l'annonce, et mieux, dans le Titre sont **mis en gras** par le moteur de recherche.

2. Insérer le prix dans l'annonce

Dans des secteurs très concurrentiels, en fonction des mots clés saisis, on peut présenter le prix de manière à faire la différence et faire déclencher le clic de l'internaute dont nous nous rapprochons par les mots clés.

3. Inviter l'internaute à réaliser une action

Plutôt que de décrire vos produits et services et vendre leur mérite, appelez l'internaute à l'action qu'il aura à réaliser une fois atterri sur votre page. En voici quelques exemples :

- Demander un devis
- S'inscrire gratuitement
- Economiser, commander
- En savoir plus aujourd'hui
- Trouver les vols de la semaine, du mois….
- Commander bénéficier de livraison gratuite
- Obtenir une information gratuite
- Lire ceci et gagner…

4. Utiliser des chiffres

Inclus plus naturellement et plus spontanément dans les annonces de vente, les chiffrent ont leur places dans toute sorte d'annonces. Ils augmentent considérablement le taux de clic. En voici un exemple :

- Offre spéciale 50ème anniversaire
- Rajeunir de 5 ans en 3 mois
- Réduire de 40% vos charges

- Economiser 20% sur la facture
- 7 erreurs à ne pas faire

5. Expérimenter des annonces très courtes

Dans un contexte très concurrentiel où l'internaute se trouve face à des annonces optimisées contenant toutes, les mots clés montrés en gras, vous pouvez vous différencier en publiant une annonce très courte du type :

Ipod 5g	Idée cadeau
Trouvez Ipod 5g	Chèque Cadeau
Meilleur prix	des 5 euros

6. Localisez votre annonce

Introduisez une localité dans votre annonce. On est étonné de voir le taux de clic d'une annonce locale médiocrement écrite dépasser celui des annonces nationales soigneusement écrites.

7. Offrez quelque chose gratuite

Face à une multitude de concurrents, la meilleure manière de vendre consiste à attirer d'abord l'internaute par une offre gratuite, puis essayer de le transformer en client par d'autres méthodes, par exemple, en lui envoyant directement les offres par email. Voici quelques exemples.

Voyage : Guide gratuit des B & B en GB

Cours de langue : Guide gratuit de classement des écoles de commerce

Conseil en communication : Guide gratuit pour accroître l'impact de sa communication

8. Ciblez les mots clés de niche

Optez pour des mots clés affinés de niche au lieu de vous battre contre plusieurs dizaines d'annonceurs visant tous les mots clés génériques et en requête large. Une annonce qui cible les mots clés affinés et plus précis sera relativement plus performante.

Il vaut mieux cibler par exemple « assurance auto jeune peu cher » et ses variantes en expression exacte que « assurance auto peu cher » en requête large.

Il vaut mieux trouver des mots clés plus affinés sur un marché très concurrentiel que de surenchérir sur les mots clés génériques et voir la performance de son annonce chuter.

9. Inclure « WWW » dans l'URL à afficher

Aussi invraisemblable que cela puisse paraître, le fait d'introduire « WWW » dans l'URL à afficher augmente le taux de clic toute chose étant égale par ailleurs.

Version PDF : http://positionnement.axiz.fr/9regles-annonces-google-adwords.pdf
****

http://www.axiz.fr
http://www.modeles-cahier-charges.com
http://www.actionscommerciales.com